

电子商务实训课的尴尬 PDF转换可能丢失图片或格式，建议
阅读原文

[https://www.100test.com/kao_ti2020/61/2021_2022__E7_94_B5_E5](https://www.100test.com/kao_ti2020/61/2021_2022__E7_94_B5_E5_AD_90_E5_95_86_E5_c40_61462.htm)

[_AD_90_E5_95_86_E5_c40_61462.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/61/2021_2022__E7_94_B5_E5_AD_90_E5_95_86_E5_c40_61462.htm) 电子商务实训课的尴尬

学习电子商务有一个先天的优势：在网上每天都有鲜活的案例可供参考，有真实的而非模拟的环境可供参与，这远比所谓电子商务教科书、实训室、模拟软件更有意思。教育部规定：国内高等职业教育分为实训课和理论课两种，不管什么专业，不管涉及什么行业，实训课的比例应不低于40%。刚看到这六四比例时，我就有些四六不懂。因为我是刚入门不久的教师，便看别的专业如何行事，但看着看着就嗅出味道异样。所谓理论课和实训课的衡量标准被简单异化为：关键看是教师讲授还是学生动手做，教师讲授的就是理论课，学生动手做的就是实训课。这简单二分真是得吾国千年宝典“易经”阴阳之法的精髓啊！

案例教学与实践教学格格不入 近日又得学校一文件，看到这样的说法，禁不住大吃一惊：一般案例教学不属于实践教学范畴。这一“实践教学范畴”的定义真要执行起来，怕不知该叫哪位老师犯愁了。想以案例教学法闻名于世的哈佛商学院，让学生历经上百案例后，不知打造出多少一流的咨询师、分析师、职业经理人、企业家。本人乃一MBA，虽不是什么越洋“深海龟”，倒在东南亚某小国龟吸吐纳两年，算名正言顺的内陆“小王八”，经受过案例教学的“滋润”，感觉的确有效。这一教学法的价值不在于学到了什么管理的黄金法则，而在于过程，在于学生在案例完成过程中受到的思维、心理素质、协作精神、身体素质、时间管理、计划、交流能力等方面的综合锻炼

。案例教学法成为世界各国商学院的主要方法，不是流年行大运撞上的，是实在有其内在价值，对某些课程也是理想的实训方式。但到了我们这里，竟轻易的“一般”掉了，不算！大概案例教学主要是动脑，而不是动手的缘故，不符合高职教育培养所谓“应用型、技能型、操作型”人才的需要吧。

为实训课正名 我们正在经历信息时代，高职教育的实训课侧重培养学生动脑能力，这比会动手重要得多，理由如下。首先，任何学校教育的最终目的都是个人综合能力的开发，而不仅是某项单一技能的掌握，这应该是学校教育 with 培训班的最主要区别。不会动脑的人，动手的效率肯定不会高。按目前某些人的逻辑，如果我们电子商务有门“拉磨”的功课，而驴恰好和我是同学，那驴的实训功课肯定比我强，因为我身体单薄，比不上驴大兄拉磨时风风火火的泼辣作风。如果我这时被累倒在地，想研究一下有无可以替代的办法，肯定落得“重理论、轻实践”的罪名。正确的做法应该是：积极锻炼身体，炼得膘肥体壮，驴大兄拉一趟，我能拉一趟半，最后把驴大兄累趴下。其次，电子商务专业普遍采用所谓的模拟教学软件，让学生按预定好的程序、步骤、方法进行的操作。可以说是地地道道的“动手”，按某些人的观点，是正宗的实训课无疑了。然而，我对这种模拟软件一直不太赞成，因为这种软件往往人为预设简单的初始条件，把复杂的问题简单化；我想给它加的一条罪状是：以偏概全。学生通过模拟操作以为那就是电子商务了，其实与真正的企业运作相差很远。而且这种操作完全按操作手册来，没有任何难度，看不出对能力的提高有什么益处。用身体拉大磨固然无益，用手转小磨，时间一长，手也会起茧子。我曾暗想电

电子商务专业的学生去求职面试时，招聘官肯定不会对这个感兴趣。另外一点是：不管是B2B、B2C，还是C2C，在网上都有可真实操作的商业站点，涉及的行业多，模式广。能直接上网体验真实的网站，还模拟它干什么？再次，随着科技的发展，任何一项技术、工序、程序、操作，如果可以严格按照步骤来做，而步骤与步骤之间又无太多其它选择，一定可以实现自动化。人被机器替代，低端的技能再熟又有何用？驴兄虽然比我力大，但我好久未见盲驴拉磨的场景了，一高兴我还要咬它几口“驴肉火烧”。信息时代要求人有一个复杂的大脑，缜密的思维，能对出现的各种信息迅速识别、做出判断、进行分析、做出决策、最后才是实施。而高职实训课在有些人眼中只剩下最后的“实施”了，似乎前面的都不存在。有这种对“实训”的歪曲理解，才会有案例教学不属实践教学的“高论”。

理论与实训的区分有待商榷 将课程进行理论与实训的严格区分，不是适合所有课程。对学烹饪的学生来说，知道了北京烤鸭的菜谱，可以视为理论学习，按菜谱中的各种原料将鸭子烤出来是实践，这种理论学习与实践学习的效果容易区分，方法是众人尝一尝烤鸭的味道，如果都说和全聚德出来的没什么两样，那肯定是厨艺在手；如果老师傅吃过烤鸭皱起眉头，神色异样，那学生怕该回回炉了。但换一门课，比如管理，我认为实践效果就难以检验。除非学校真让学生开个经营部实际买卖，看谁在固定的时间里赚得钱多，否则一切只能视为纸上谈“商”。管理类课程卷面成绩反映的东西恰恰不是学生是否有管理能力，而是其它的，比如记性好、比较会写，比较会揣摩教师的思路等，但这和实际的管理又有多大关系呢？电子商务专业多数

课程的理论和实训的界限比较模糊，人为规定理论、实训六四开，让人看不出科学根据，更看不出必要性。问题的关键在于它似乎不是随便说说，而在于：这是被拿来评估院校是否合格的“标准”。在上次评估时，我已为算此“六四”费心费脑，无端脱落黑发丝丝，已经有人说我像和尚了。笔者向来认为，学习电子商务专业有一个先天的优势：在网上每天都有鲜活的案例可供参考，有真实的而非模拟的环境可供参与，这远比所谓电子商务教科书、实训室、模拟软件更有意思。如果电子商务学生真想对自己进行“实训”，赶紧参与到网上的各种活动中来吧，比如可以直接在淘宝、eBay易趣之类的网站开个人店铺，卖一卖不违法乱纪的东西；网上举行的什么搜索大赛、博客大赛不妨凑凑热闹；转一转某些论坛，读一读别人都在说什么；也要不断思考，形成自己的分析、判断能力，看自己的帖子是否能被置顶或加入精华等等，这些都会使专业学习每天处于新的体验之中，那才是真正的学而“实习”之，不亦乐乎？没有人会反对祖宗提出的“知行合一”，怕的是管理者、教育者、学生对这一概念的误导、误解、误用。现在的商业环境日益复杂，高新技术对商务不断渗透，我们面对教育问题也该时不时“悠哉悠哉，辗转反侧”了。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com